

13. Про прискорення реформування ЖКГ: Указ Президента України №1351/99

14. Про затвердження Порядку проведення розрахунків за електричну та теплову енергію, природний газ, житлово-комунальні послуги та послуги водопостачання і водовідведення: Постанова КМУ №934 від 07.06.2000 р.

15. Про затвердження Порядку розподілу виручки, що надходить на рахунки комунальних підприємств теплоенергетики, водопостачання і водовідведення, міського електротранспорту: Наказ Держбуду, Мінекономіки, Мінпаливенерго, НАК "Нафтогаз України" від 08.09.2000 р. № 192/195/396/274, зареєстрований Міністром України 02.10.2000р. за №676/4897.

16. Про затвердження Правил розрахунків двоставкового тарифу на теплову енергію та гарячу воду: Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України №191 від 8.09.2000 р.

17. Про Державний бюджет України на 2000 рік: Закон України №1458-III

18. Про концепцію амортизаційної політики: Указ Президента України №169/2001 від 7.03.01р.

19. Про Державний бюджет України на 2001 рік: Закон України №2120-III.

20. Про житлово-комунальні послуги: Закон України №1875-IV від 24 червня 2004р.

21. Загальнодержавна програму регулювання і розвитку ЖКГ на 2004-2010 роки, затверджена Законом України 1869-IV від 24 червня 2004 р.

22. PADCO, Аналітичний огляд. – 2001. – № 2. <http://tariffreform.padco.kiev.ua>.

23. Державна статистична звітність за формою 1-Підприємництво (річна) "Звіт про основні показники діяльності підприємства за 1999 рік".

*Отримано 15.02.2006*

УДК 303.83 : 658.64

Т.В.БЕЛІКОВА

*Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИЧИН НЕЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПОБУТОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

На основі методики аналізу фінансово-економічного стану пропонується методика визначення причин неефективної роботи побутового підприємства та надаються рекомендації щодо їх усунення.

Необхідність в удосконаленні методики визначення причин неефективної роботи побутового підприємства сфери побутового обслуговування виникла внаслідок переходу України до ринкових відносин, у результаті чого підприємства різних форм власності отримали повну господарську самостійність, і, як наслідок, повинні самостійно аналізувати та прогнозувати результати своєї діяльності. Актуальність теми підтверджується програмою "Харківщина – 2010", в якій розглядається план розвитку платних послуг населенню Харківської області в наступні роки [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відмінності діяльності підприємств сфери послуг розглядаються в роботах Н.М.Внукової,

Н.В.Кузьминчук, Є.В.Песоцької, А.В.Сидорової [1-4] та ін. Але в цих роботах не аналізуються питання з оцінки фінансово-економічної діяльності та визначення ефективності роботи побутового підприємства.

Метою роботи є складання методики визначення причин неефективної роботи побутового підприємства та надання рекомендацій щодо їх усунення.

Внаслідок відсутності належного методичного забезпечення аналізу фінансово-економічної діяльності побутових підприємств виникає необхідність його удосконалення. Тому розроблено методику фінансово-економічного аналізу підприємств побутового обслуговування населення, що складається з наступних фінансово-економічних коефіцієнтів: рентабельність витрат, рентабельність власного капіталу, рентабельність короткострокової кредиторської заборгованості, коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів, співвідношення короткострокових пасивів і перманентного капіталу, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, маневреності функціонального капіталу, забезпеченості матеріальних оборотних активів плановими джерелами фінансування, частка відрахувань чистого прибутку на розвиток виробництва, коефіцієнт оборотності запасів, фондоозброєність, продуктивність праці.

Для узагальнення результатів дослідження знаходиться інтегральна оцінка ( $I_j$ ) фінансово-економічного стану підприємств побутового обслуговування [5, с.57]:

$$I_j = \sum_{i=1}^n k_i \cdot Z_{ij} / \sum_{i=1}^n k_i ,$$

де  $k$  – значимість (вага) фінансово-економічних показників;  $Z_{ij}$  – стандартизоване значення  $i$ -го показника в  $j$ -й період;  $n$  – кількість фінансово-економічних показників.

За інтегральними оцінками можна зробити висновок про загальний стан підприємства, порівняти з еталонним, побачити тенденції зміни інтегральних оцінок і прогнозувати ефективність діяльності підприємства в майбутньому. Однак, ці оцінки не дають можливості виявити "слабкі", "проблемні" місця організації, визначити причини низької рентабельності, неефективної діяльності, недоотримання прибутку та ін.

Стандартизовані (нормовані) оцінки попадають в межі від 0 до 1. Виходячи з того, що інтегральна оцінка більша за 0,6 свідчить про гарний (або відмінний) фінансово-економічний стан побутового підприємства, як гранична міра приймається значення 0,6. Якщо стандарти-

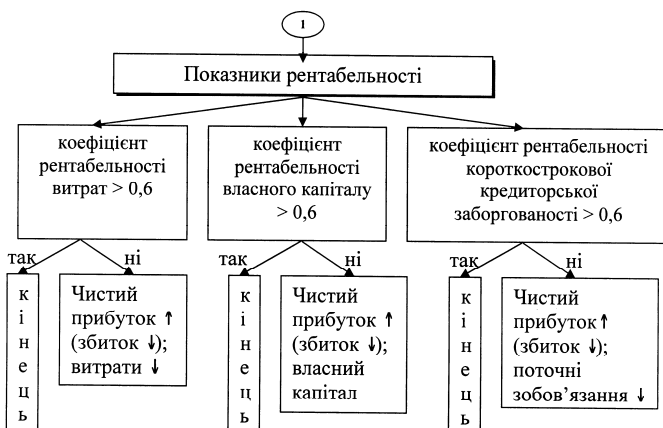
зована оцінка показника більша за 0,6, цю оцінку можна вважати доброю. Дослідження цього показника на цьому закінчується. Якщо стандартизована оцінка менша за 0,6, досліджуються всі абсолютні показники, що формують цей показник.

Ті абсолютні показники, що будуть виявлені в ході даного дослідження і будуть становити сукупність "проблемних" місць.

На підставі методики аналізу фінансово-економічного стану побутових підприємств сформовано модель виявлення причин неефективної роботи на побутовому підприємстві (рисунок). У моделі зазначено, прямий ( $\uparrow$ ) або зворотний ( $\downarrow$ ) вплив надає показник на ефективність діяльності підприємства.



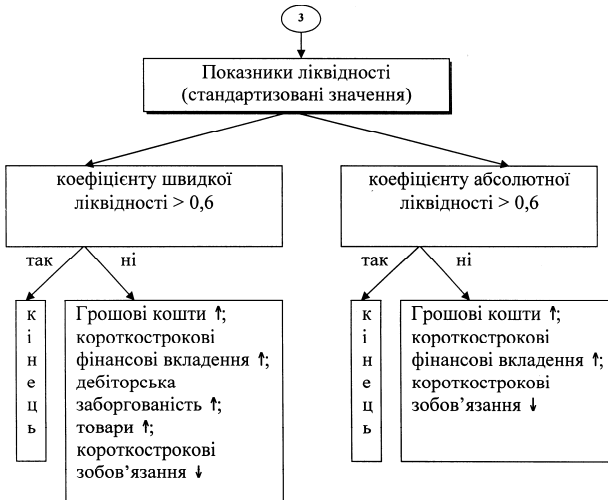
Модель виявлення причин неефективної роботи побутового підприємства



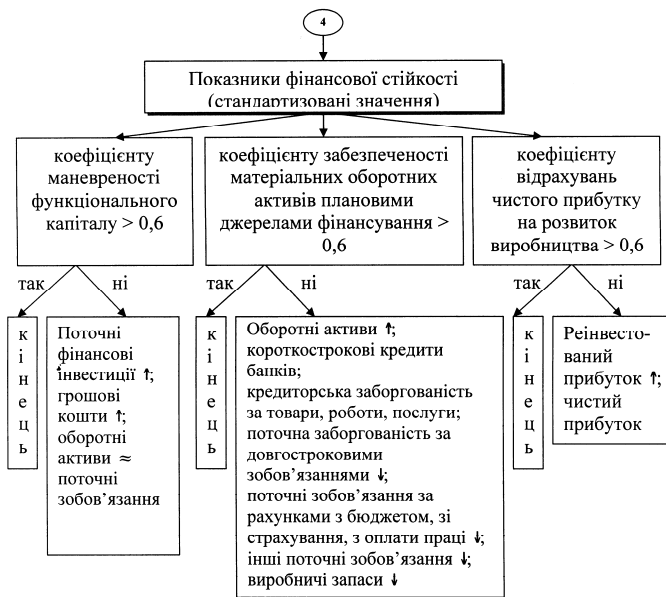
Продовження рисунка



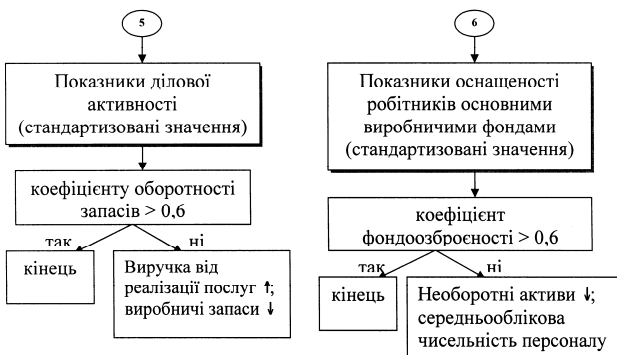
Продовження рисунка



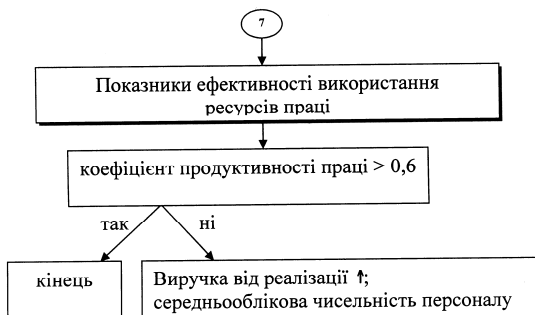
Продовження рисунка



Продовження рисунка



Продовження рисунка



Закінчення рисунка

Таким чином, можна виділити основні „слабкі місця” підприємств сфери побутового обслуговування та причини їх виникнення (табл.1).

Таблиця 1 – „Слабкі місця” підприємств побутового обслуговування та причини їх виникнення

„Слабкі місця” побутового підприємства	Причина виникнення „слабких місць”
Відсутність або недостатність чистого прибутку (наявність збитку), виручки від реалізації послуг; велика сума витрат (або собівартості)	Недосконала маркетингова політика; неефективне планування та прогнозування діяльності; відсутність чи недосконалість системи контролінгу; неефективна політика збуту послуг; значні витрати на ремонт, реконструкцію та модернізацію будівель та споруд, що знаходяться на балансі підприємства; неефективна політика збуту; невинновдане співвідношення цін і собівартості (надто низьке або надто високе); зниження кредитоспроможності; застосування застарілих технологій; низька якість надання послуг; надто велика або недостатня кількість працівників; значна кількість некваліфікованих працівників
Недостатність грошових коштів; відсутність поточних фінансових інвестицій; низька вартість оборотних активів	велика сума простроченої дебіторської заборгованості; наявність великої частки неліквідних активів; зниження конкурентоспроможності послуг на ринку; неукладання великих контрактів
Велика сума поточних зобов’язань за рахунками з бюджетом, зі страхування, з оплати праці, інших поточних зобов’язань; велика вартість виробничих запасів; низька сума перманентного капіталу	надлишок персоналу; зниження продуктивності праці працівників; зменшення ліквідності та платоспроможності підприємства; недостатність вільних грошових коштів; велика сума дебіторської заборгованості; незадовільна робота з дебіторами; значна кількість некваліфікованих працівників
Надто велика або мала середньооблікова чисельність персоналу	неефективна політика управління персоналом; наявність внутрівиробничих конфліктів; підвищення плинності кадрів; значна кількість некваліфікованих працівників

На основі табл. 1 розроблено рекомендації щодо підвищення фінансово-економічної діяльності підприємств сфери побутового обслуговування (табл.2).

Таблица 2 – „Слабкі місця” підприємств побутового обслуговування та рекомендації щодо їх усунення

<b>„Слабкі місця” побутового підприємства</b>	<b>Рекомендації щодо усунення „слабких місць”</b>
Відсутність або недостатність чистого прибутку (наявність збитку), виручки від реалізації послуг; велика сума витрат (або собівартості)	Вдосконалення маркетингової політики, політики збуту побутових послуг (надання ефективної реклами в засобах масової інформації, відкриття пунктів прийому в місцях, зручних для замовників послуг та ін.). Відмова від нерентабельних видів діяльності побутового підприємства. Здача в оренду приміщень, що простоюють. Зниження цін для підвищення конкурентоспроможності та завоювання частини ринку. Або підвищення цін, якщо підприємство обрало наступальну стратегію. Введення технології наростаючих знижок. Оновлення застарілих технологій, скорочення витрат на ремонт та реконструкцію застарілих технологій. Підвищення якості надання послуг та ін.
Недостатність грошових коштів; відсутність поточних фінансових інвестицій; низька вартість оборотних активів	Залучення нових клієнтів. Продаж надлишків виробничих запасів. Зменшення строку оборотності активів (відмова від роботи з неплатоспроможними замовниками або замовниками, які затягують строк оплати наданих послуг та ін). Належна робота з дебіторами. Здача в оренду приміщень, продаж устаткування, що не задіяно у виробничому процесі, та ін.
Велика сума поточних зобов'язань за рахунками з бюджетом, зі страхування, з оплати праці, інших поточних зобов'язань; велика вартість виробничих запасів; низька сума перманентного капіталу	Регулювання співвідношення суми дебіторської і кредиторської заборгованості. Своєчасне списання сумнівної дебіторської заборгованості. Продаж надлишків виробничих запасів. Належна робота з дебіторами та ін.
Надто велика або мала середньооблікова чисельність персоналу	Зменшення чисельності персоналу. Підвищення кваліфікації персоналу. Підвищення продуктивності праці працівників. Ефективна політика управління персоналом. Зменшення плинності кадрів. Ефективне регулювання внутрівиробничих конфліктів та ін.

Запропонована методика визначення причин неефективної (або недостатньо ефективної) роботи підприємств сфери побутового обслуго-

вування дозволяє визначити „слабкі місця” побутових підприємств, а також сформувати рекомендації щодо їх усунення.

Наступним етапом розробки даної тематики є визначення „слабких місць” окремо для підприємств кожного окремого виду побутових послуг.

1. <http://www.oblrada.kharkov.ua/2010.htm>.

2. Внукова Н.М., Кузьминчук Н.В. Економіка виробничих послуг. – Харків: ТОВ "Модель всесвіту", 2001. – 128 с.

3. Песоцкая Е.В. Маркетинг услуг. – СПб.: Питер, 2000. – 160 с.

4. Сидорова А.В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 239 с.

5. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Интегральная оценка финансового stanu предприятия // Финансы Украины. – 2002. – № 6. – С.53-60.

Отримано 24.02.2006

УДК 338.242.4.0252 (477)

А.В.МАНОЙЛЕНКО, канд. экон. наук

Национальная академия государственного управления при Президенте Украины,  
г. Киев

### **ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ САНАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВРЕМЕННО НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

На основе применения проектного подхода предлагается комплексная модель осуществления процедуры санации субъектов хозяйствования с применением финансовых инструментов лизинга и факторинга, современных управленческих технологий реинжиниринга и реструктуризации производственных социально-экономических систем. Рассматриваются вопросы возможности использования потенциала нематериальных активов в условиях осуществления антикризисного управления временно неплатежеспособным субъектом хозяйствования.

В условиях довольно значительной массы убыточных предприятий в Украине [11], высокой энтропии внешней среды, особое место в экономике занимают вопросы связанные с банкротством, ликвидацией и восстановлением расширенного воспроизводства капитала производственных социально-экономических систем. Построение адекватных моделей оценки возможностей процедуры санации временно неплатежеспособных субъектов хозяйствования представляет собой сложную научно-практическую задачу. Существующие методики в основном предполагают оценку ликвидационной массы [3, 5, 8, 9], т.е. оценочной стоимости целостного производственного имущественного комплекса предприятия и отдельных структурных элементов его активов, к которой добавляется сумма оборотных средств, в случае недостаточности их для погашения кредиторской задолженности предполагается